

DESIGUALDAD SALARIAL ENTRE SECTORES ECONÓMICOS DE LA ARGENTINA POST-NEOLIBERAL: UNA EXPLICACIÓN A TRAVÉS DE SUS LÍMITES DE VARIACIÓN

WAGE INEQUALITY BETWEEN ECONOMIC SECTORS IN THE POST-NEOLIBERAL ARGENTINA: AN EXPLANATION THROUGH ITS LIMITS OF VARIATION

Mtro. Facundo Barrera Insua¹

Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL-CONICET), UNLP

Dr. Emiliano López²

Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales (IdIHCS-UNLP/CONICET)

Fecha de recepción: 16 de junio de 2015

Fecha de aceptación: 11 de abril de 2016

Resumen

El presente artículo se pregunta por los fundamentos de la desigualdad salarial entre ramas de actividad en la Argentina para el período 2003-2012. Como punto de partida teórico, proponemos un análisis que integra los procesos estructurales económicos –rentabilidad, tamaño de las firmas, proporción de capital fijo sobre variable–, y políticos –luchas sociales y negociaciones mediadas por el Estado–, con objeto de estudiar los límites de variación de los salarios en diferentes ramas de actividad de manera integral. La interacción de estas dimensiones, que agrupamos en categorías de límite superior y límite inferior a la variación salarial, permite extraer algunos resultados relevantes. En sectores donde existe mayor rentabilidad empresarial e intensa acción sindical de los trabajadores–elevado límite superior e inferior, respectivamente–, los salarios presentan niveles altos, y a la inversa. Mientras que, donde los límites expresan signos contrapuestos, es necesario que se tome en cuenta la magnitud de cada uno de ellos.

Palabras clave: *desigualdad salarial, tasa de ganancia, acción sindical, análisis sectorial, Argentina.*

Abstract

This article looks at the basics of the wage gap between industries in Argentina for the period 2003-2012. As theoretical starting point, we propose an analysis that integrates economic processes -profitability, firm size, proportion of fixed capital on variable- and political processes–social struggle and collective bargaining mediated by the state–, in order to study the limits variation of wages in different industries holistically. The interaction of these dimensions, which grouped into categories of *upper limit* and *lower limit* of wage variation, leaves some relevant results. In sectors with the greatest ability to pay of companies and higher union action of workers, wages exhibit high levels, and vice versa. Additionally, where the limits express differential constraints, it is necessary to take into account the size of each.

Key words: *wage inequality, rate of profit, union action, sectoral analysis, Argentina.*

¹ fbarrera@ceil-conicet.gov.ar

² emiliano_lopez@speedy.com.ar

INTRODUCCIÓN

La crisis del neoliberalismo ha sido una característica distintiva del nacimiento del nuevo siglo latinoamericano. Aunque con distintas temporalidades, esta crisis se fue manifestando en diferentes países de la región, lo cual nos permite hablar de un cambio de etapa a nivel continental.

Argentina no fue la excepción. Luego de la consolidación de un proceso de reestructuración regresiva que comienza a fines de los años ochenta del siglo pasado, el proyecto político-económico neoliberal – impulsado por los grandes capitales nacionales y transnacionales– terminó en el año 2001, con una crisis orgánica profunda. Precisamente desde aquel momento comienzan a configurarse los aspectos económicos y políticos que dan lugar a un nuevo modo de desarrollo, que podemos llamar post-neoliberal para dar cuenta de las continuidades y rupturas con la situación pre-crisis (Svampa 2008).

Superada la crisis de 1998-2002, la economía argentina transitó varios años de crecimiento sostenido y presentó una mejora relativa en la mayor parte de los indicadores laborales: incrementos del empleo, aumentos de la proporción de trabajadores registrados, reducción de la fuerza de trabajo subutilizada, caída de la desigualdad salarial, entre otros aspectos relevantes. Hacia el año 2007, estos indicadores comienzan a estancarse, lo cual nos permite inferir un cierto carácter cíclico de la recomposición de las clases subalternas (López 2015). Sin embargo, en el marco de este nuevo proceso, ¿cuáles son las características que toma la recomposición económica de las clases subordinadas y, al mismo tiempo, cuáles son los fundamentos económicos de esta recomposición?

En el trabajo puntualizamos sobre una de las cuestiones relevantes en cuanto a los procesos de recomposición: la desigualdad salarial entre diversas ramas de actividad. Proponemos como objetivo, analizar los fundamentos de la desigualdad salarial entre ramas de actividad, en el marco del nuevo modo de desarrollo argentino en el período 2003-2012.

Si bien el problema que nos interesa es ampliamente estudiado, la mayor parte de las explicaciones acerca de la desigualdad salarial prestan principal atención a las características de los trabajadores y las problemáticas vinculadas con la oferta de fuerza de trabajo. En su lugar, proponemos un enfoque centrado en la demanda de fuerza de trabajo desde una lectura donde la competencia capitalista es un proceso turbulento y dinámico en el que cada empresa intenta ganar una porción creciente de la riqueza social.

Por tanto, el punto de partida teórico que proponemos reconoce que el análisis de la desigualdad salarial entre ramas de producción (y al interior de las mismas), debe necesariamente relacionarse con las posibilidades de incrementar las ganancias de los empresarios, y las condiciones de disputa por salarios por cuenta de los trabajadores. Es por ello que el análisis elegido toma en cuenta la interacción de variables económicas y políticas. Sólo de la interacción entre procesos estructurales económicos –rentabilidad, tamaño de las firmas, proporción de capital fijo sobre variable– y políticos –luchas sociales y negociaciones mediadas por el Estado– podemos analizar de manera integral los límites de variación de los salarios en diferentes ramas de actividad para el caso argentino.

En el apartado siguiente, discutimos los principales aspectos teóricos para explicar las variaciones salariales. Tomaremos en cuenta aquellos relacionados con la competencia capitalista y la dinámica de la rentabilidad, como así también las demandas y conflictos impulsados por las organizaciones de trabajadores. Luego avanzamos en el análisis empírico del caso argentino para los años post-neoliberales, a través de la aproximación de los límites superiores e inferiores a la variación de salarios. Por último, presentamos algunas reflexiones finales del trabajo.

COMPETENCIA CAPITALISTA, RENTABILIDAD Y CONFLICTO: LOS LÍMITES SUPERIORES E INFERIORES DE LA VARIACIÓN SALARIAL

Los estudios que analizan la problemática de la desigualdad de ingresos en nuestro país, por lo general estructuran su razonamiento a partir de marcos teóricos anclados en la corriente principal en economía. La teoría del capital humano, con su énfasis en los retornos a la educación, es una de las explicaciones más difundidas a la hora de pensar las diferencias salariales. El descenso de la desigualdad de ingresos laborales horarios se explica principalmente por la caída de los retornos a la educación primaria, secundaria y terciaria, respecto de quienes no tienen ninguna formación o no han concluido su ciclo primario, producto del incremento en la oferta de trabajadores con mayor nivel educativo (Gasparini y Lustig 2011; López-Calva y Lustig 2010; Lustig, López-Calva y Ortiz-Juarez 2013).

En estas perspectivas encontramos limitantes teóricos para el enfoque de la desigualdad elegido. En primer lugar, estos estudios otorgan un rol secundario, en el mejor de los casos, a la demanda de fuerza de trabajo en la determinación de las escalas salariales. Así, las condiciones de valorización de las diferentes ramas de producción y de empresas de diferente tamaño y los grados de concentración de los mercados, no parecen tener impacto sobre la estructura y dinámica de los salarios de los trabajadores. Del mismo modo, las condiciones de contratación de fuerza de trabajo –empleos formales, precarios, informales o ilegales– no se encuentran entre los determinantes centrales de los ingresos salariales.

En segundo lugar, los elementos políticos relacionados con los procesos de organización y lucha de los trabajadores, con las posibilidades de imponer condiciones de negociación a los empleadores y de impactar en la institucionalización de los conflictos a través de políticas estatales concretas –salarios mínimos y negociaciones colectivas, por ejemplo–, no se erigen en un determinante clave para los enfoques provenientes de la corriente principal.

Estos aspectos son, desde nuestra perspectiva, clave para dar cuenta de las desigualdades salariales en nuestro país y, sobre todo, de los diferenciales de salarios entre ramas de actividad y entre trabajadores de empresas de diferente tamaño en cada rama. Es aquí donde creemos relevante introducir algunas precisiones teóricas desde una perspectiva marxiana para abordar el objetivo principal del trabajo.

Competencia capitalista y ganancias de los capitales reguladores: un límite superior a las variaciones salariales

El punto de partida para un estudio de la estructura de salarios que tome en cuenta la dinámica de valorización del capital, debe contemplar la discusión acerca de las ganancias empresarias en diferentes ramas de actividad y, a su vez, al interior de cada rama. Consideramos que desde un punto de vista marxiano el debate sobre ganancias diferenciales de ciertas empresas en relación a otras debe discutirse en el marco de lo que significa la *competencia capitalista*, pues las diferentes perspectivas que adoptemos sobre la competencia redundan en interpretaciones diversas sobre los procesos de formación de precios, las posibilidades de crecimiento a largo plazo y, en particular, para la distribución de los ingresos socialmente generados (Bahçe y Eres 2012). Desde una perspectiva marxiana la competencia no es un proceso armónico de convergencia a un equilibrio estable sino que es, por el contrario, un proceso turbulento donde la igualación de tasas de ganancia –que permitiría que el capital deje de fluir de una rama a otra– sólo se presenta como una tendencia (Shaikh 2008; Botwinick 1993).

Es necesario aclarar dos cuestiones relacionadas a la definición de competencia capitalista que retomamos aquí. Primero, tal como señala (Shaikh 2008), la noción marxista de competencia define un proceso y no un estado. La competencia remite a una dinámica permanente de disputas entre diversos capitales individuales por obtener, al menos, las tasas de ganancia "normales" para la rama. Marx afirma que cada capital individual se batalla por capturar la mayor participación posible en el mercado y desplazar a sus competidores (Marx 1894). Segundo, dado que este proceso es impulsado por diferentes capitales

individuales que intentan apropiar porciones crecientes de las ganancias totales, la dinámica es turbulenta, contradictoria e inestable (Shaikh 2008, Tsiliki y Tsoulfidis 1998).

El proceso inestable de competencia capitalista se encuentra, sin embargo, "tendencialmente regulado". Esto significa que si bien las disputas por las ganancias dan lugar a una dinámica turbulenta de la valorización del capital, la amplitud de las variaciones cíclicas tienen un "centro de gravedad" (Dumenil y Levy 1999). De esta manera, la competencia está regida por las diferenciales de tasas ganancias entre ramas. Aquellas ramas con rentabilidad más elevada tenderán a atraer capitales mientras que en las ramas de menor rentabilidad los capitales migrará (Marx 1894). La movilidad de capitales, produce una tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre ramas, aun cuando dentro de cada rama existan empresas más y menos rentables. Esta interpretación de la competencia condujo a un debate importante en la economía política marxiana. En particular, fue cuestionada por los principales impulsores de lo que se dio en llamar "teoría del capital monopolista" (Baran y Sweezy 1986). En dicha perspectiva, la persistencia de las diferenciales de tasas de ganancia entre ramas que se presentó en los años de la segunda posguerra –al menos en los países centrales– debía ser explicada a partir de la tendencia a la concentración y centralización del capital que había consolidado un capitalismo de grandes corporaciones y, por tanto, eliminado la competencia.

Si bien no profundizaremos en este debate aquí, acordamos con Shaikh (1980, 2008) en que la lectura de la competencia que está detrás de esta interpretación concuerda con la que propone la corriente principal: competencia como multiplicidad de empresas en un mercado –es decir, un mercado atomizado– con escasa capacidad de fijación de precios. Desde una perspectiva que comprenda la competencia como proceso inestable de disputa por las ganancias, es posible sostener el enfoque de igualación de tasas de ganancia como una tendencia reguladora, siempre y cuando tengamos en cuenta que la igualación no es para el conjunto de los capitales individuales de cada rama sino para aquellos que logran ser los más eficientes competidores, llamados por Shaikh (1991) "capitales reguladores".

De esta manera, la tendencia a la igualación opera como un centro de gravedad para aquellos capitales individuales que en cada rama de producción logran la estructura de costos más favorable y, por tanto, son los ganadores de los procesos de concentración y centralización del capital³. Así, la reducción de los costos unitarios de producción aparece como la principal herramienta para remover la competencia. Dado que las ganancias son las que regulan el crecimiento de la economía capitalista, la acumulación requiere de la reinversión, al menos en parte, de aquellas ganancias en métodos de producción nuevos o más eficientes. Bajo esta lógica, en cualquier sector de la economía y al interior de toda rama, convivirán distintas tasas de ganancia, dadas por los diferentes métodos de producción y la antigüedad de los mismos. Sin embargo, los precios se corresponderán con los que impongan los *capitales dominantes o reguladores*, aquellos que disponen del mejor método de producción posible⁴ (Shaikh 1991).

Si la competencia es procesual e inestable, vale aclarar que la posición de capitales reguladores no es permanente para un capital individual. Toda vez que en el proceso de la competencia se enfrentan capitales individuales, se ponen en juego tanto la posición dominante de ciertos capitales como la supervivencia de todos los que ingresan al juego competitivo en cada rama de actividad. Los desafíos a tal posición dominante, provienen de una variedad de aspectos, entre los que se destacan: las diferentes proporciones de capital fijo en relación a la fuerza de trabajo empleada y las condiciones de mercado (tanto de los mercados de fuerza de trabajo como en los mercados de bienes finales). Sobre el primer aspecto, es de

³ Sin embargo, aún para estos capitales reguladores es posible hallar empíricamente tasas de ganancia diferenciales, pues como señala (Marx 1894) la tasa general de ganancia no es más que una tendencia, un movimiento hacia la igualación de las tasas específicas de ganancia.

⁴ Desde ya, en esta ecuación también priman las ventajas de localización y disponibilidad de los bienes naturales, fertilidad del suelo, explotación absoluta de la fuerza de trabajo, etc. (Shaikh 1991).

esperar que las ramas con una más alta dotación de capital fijo presenten tasas de ganancia con ciclos largos y con escasa volatilidad, es decir, desvíos pequeños en relación a la tasa media de ganancia. Esto se debe a que en industrias de este tipo se dificulta la entrada y salida del capital (en momentos donde existen ganancias y pérdidas extraordinarias, respectivamente). Por el contrario, en ramas de baja dotación de capital fijo, la entrada y salida de capitales es relativamente más sencilla por lo cual los ciclos son más cortos y pronunciados: mayores desviaciones por encima (rápida entrada de capitales al sector en cuestión), y por debajo de la media (rápida salida). Dinámicamente, son estas entradas y salidas de capitales en las distintas ramas de actividad, las que permiten establecer un ratio capital fijo-fuerza de trabajo que impacta sobre la tasa de ganancia en cada rama, lo cual da lugar a una convergencia tendencial hacia la ganancia media para el conjunto de las ramas. Es aquí donde el ritmo de acumulación junto con sus ramificaciones sectoriales, aparece como la variable independiente crítica: tendencialmente ajusta para que la oferta y demanda de fuerza de trabajo, mantengan la tasa de salarios dentro de los niveles de ganancia "normales" (Botwinick 1993).

En casos excepcionales, más allá de lo que suceda con la organización de los trabajadores, un ritmo de acumulación acelerado presiona sobre la oferta de fuerza de trabajo, reduce la masa de trabajadores desocupados, incrementa los salarios y presiona sobre la tasa de ganancia. Si esto sucede, el ritmo de acumulación se ralentizará hasta que se establezca una apropiada relación entre oferta y demanda de fuerza de trabajo (Marx 1867). Asimismo, no debe olvidarse que ante un incremento de salarios tal que lleve a la tasa de ganancia por debajo del nivel "normal", su recomposición se puede dar en la esfera de la circulación, es decir, a través del sistema de precios. La tasa de ganancia mínima "aceptada", puede así lograrse mediante el sistema de fijación de precios y salarios (Marshall 1979). Sin embargo, la fijación de precios sólo es sostenible en el tiempo para los capitales que presentan una estructura de costos favorable, es decir, para los capitales reguladores de cada rama lo cual permite afianzar sus condiciones competitivas o, en ciertos momentos, socavar su posición dominante.

Llegados a este punto, podemos preguntarnos qué relevancia tiene este enfoque de la competencia en relación a la estructura salarial de cada sector y, por tanto, a la desigualdad entre diferentes ramas de actividad. De acuerdo a Botwinick (1993) las tasas de ganancia de los capitales reguladores en cada rama –que tendencialmente se igualan– operan como un límite superior a la fijación de los salarios. Es decir, los incrementos de salarios no podrán trascender el nivel más allá del cual la tasa de ganancia se comprime al punto de cuestionar el normal desenvolvimiento de la acumulación (Botwinick 1993; Marshall 1979). O sea, que los salarios como parte del valor total generado son determinados por la capacidad de valorización del capital, es decir, de las posibilidades de apropiación de plusvalor (Mohun 2014).

Podríamos decir que este límite superior para la estructura y dinámica de los salarios, es "económico", es decir, ligado a las características productivas de los competidores de cada rama, pues estas características determinan los valores esperados de ganancias. De alguna manera, la ampliación del límite superior está relacionada directamente a la incorporación de nuevos métodos productivos por parte de un capital individual dominante, que resulte en incrementos de la productividad laboral. Por tanto, una reducción en el costo medio de producción implica mayor posibilidad de incremento de los salarios sin afectar la rentabilidad. Sin embargo, la ampliación del límite superior nada nos dice sobre los incrementos efectivos de salarios en cada rama, por lo cual debemos incorporar nuevos elementos.

¿El valor de la fuerza de trabajo como límite inferior?

Más allá de la relación entre las ganancias del capital en cada rama y la estructura de salarios, es necesario discutir cuál es el *límite inferior* de los salarios. El punto de partida de este debate es, necesariamente, la discusión acerca del valor de "la fuerza de trabajo" como categoría diferente al salario. Desde el punto de vista clásico, el valor de la fuerza de trabajo "está formado por dos elementos, uno de los

cuales es puramente físico, mientras que el otro tiene un carácter histórico o social" (Marx 1869: 69). La conjunción de ambos elementos remite a una canasta de bienes y servicios que los trabajadores requieren para satisfacer sus necesidades, en un contexto histórico y geográfico concreto.

Una visión lineal de esta perspectiva nos llevaría a plantear que el límite inferior a la variación de los salarios será el valor de la fuerza de trabajo (Botwinick 1993). Sin embargo, hay algunas cuestiones que consideramos relevantes introducir para relativizar esta lectura. La primera de ellas refiere a la posibilidad de que la fuerza de trabajo se pague sistemáticamente por debajo del valor que corresponde a un cierto desarrollo histórico-social. Este aspecto fue introducido por (Marini 1973) como una de las características salientes de las economías periféricas de América Latina⁵. El autor nombra este fenómeno como "super-explotación de la fuerza de trabajo". Si adoptamos esta perspectiva, no hay ninguna condición teórica que permita afirmar a priori que las variaciones de salarios tienen por límite inferior el valor de la fuerza de trabajo, porque incluso pueden existir situaciones en las cuales los trabajadores reciban ingresos por debajo de lo socialmente aceptado en un momento histórico dado –trabajadores con ingresos por debajo de la línea de pobreza o bien menores al salario mínimo vital y móvil (Wells 1992).

La segunda cuestión, relacionada a la anterior, es señalada por (Lebowitz 1977). El autor plantea que el desarrollo de las relaciones capitalistas conlleva al conjunto de los actores sociales –y en particular a los subalternos– a consumir un mayor número de mercancías en forma de nuevas necesidades a medida que el proceso de acumulación es exitoso. De esta manera, con el desarrollo de las fuerzas productivas, el capital tiende a expandir las necesidades sociales mediante una creciente cantidad de valores de uso disponibles para el consumo. A través de esta expansión pueden resolverse en la esfera de la circulación parte de las contradicciones que son inherentes a la producción (Lebowitz 2005). Si las necesidades sociales se vuelven crecientes con el desarrollo capitalista entonces las necesidades de los trabajadores son también crecientes, lo cual implica que el valor de la fuerza de trabajo puede tomarse como una variable correlacionada positivamente con la expansión de la producción⁶.

Por lo dicho, si bien es posible que los niveles de consumo necesarios para la supervivencia de los trabajadores –tanto en sus componentes físicos como histórico-sociales– puede aparecer como una limitante a las reducciones de salarios, consideramos que no es adecuado pensarlo de manera aislada sin introducir los aspectos políticos ligados a los conflictos por incrementos de salarios.

La contingencia en la determinación del salario: conflicto salarial y cristalizaciones en el Estado

Llegados a este punto, consideramos clave incorporar una mención al segundo de los aspectos que, por lo general, no contemplan los análisis estándar sobre la determinación de los salarios y la desigualdad: la organización política de los trabajadores y su influencia en las políticas estatales.

En primer lugar, dado que el límite inferior de la determinación salarial no puede ser resuelto en la teoría apelando a la categoría de valor de la fuerza de trabajo, entonces, lo importante es cuál es el piso salarial que los trabajadores efectivamente logran imponer en cada rama. En definitiva, cuán cercano sea el ingreso de los trabajadores en relación al límite superior o a cierta situación de subsistencia, dependerá fundamentalmente de la fortaleza que los colectivos de trabajadores tengan en la negociación. Es decir, aquí se introduce un elemento contingente vinculado con la capacidad de disputa, organización y representatividad que logran los trabajadores, en el marco de un aspecto específico de la *lucha de clases* como lo es el conflicto distributivo. En particular, dentro de los procesos de formación de clases, el conflicto

⁵ Para profundizar en este y otros aspectos relacionados al modo de ser del capital en la Argentina puede verse (Barrera y López 2009).

⁶ No debe confundirse esta posición con una teoría del consumo basada en el ingreso disponible. Aquí, pretendemos señalar que la expansión de la producción a escala nacional incrementa las necesidades sociales en un momento histórico concreto, por tanto el valor de la fuerza de trabajo en sí.

decodifica los rasgos de gestación de una fuerza social y política, al tiempo que opera un proceso que se dirige desde la fuerza de trabajo individual en un mercado, a la constitución de un actor colectivo en un determinado escenario institucional y de relaciones de fuerzas sociales y políticas (Gómez 2000). De esta manera, otorgamos al conflicto un rol preponderante a la hora de analizar el valor que detenta el salario efectivo en diferentes ramas de actividad.

Asimismo, dado que el conflicto por los salarios no se entiende como un estallido de individuos indignados sino que es resultado de un proceso colectivo (Shorter y Tilly 1986), el estudio de la acción de los trabajadores puede realizarse a partir del análisis de la forma sindicato, como condición *necesaria* para impulsar las demandas laborales. Es decir, entendemos que los conflictos vinculados con la disputa por los ingresos requieren de la organización sindical y son expresión de la misma. De hecho, en la Argentina actual la dinámica sindical aparece como protagonista excluyente del conflicto laboral (Barrera Insua 2013). Por tanto, si bien la capacidad de negociación de los trabajadores con los empresarios está signada por una multiplicidad de factores que van desde los repertorios de acción colectiva hasta la incidencia en los proyectos hegemónicos a escala nacional, para el trabajo empírico nos interesan particularmente dos aspectos: el número y el tipo de conflictos que encabezan las organizaciones de trabajadoras y trabajadores asalariados.

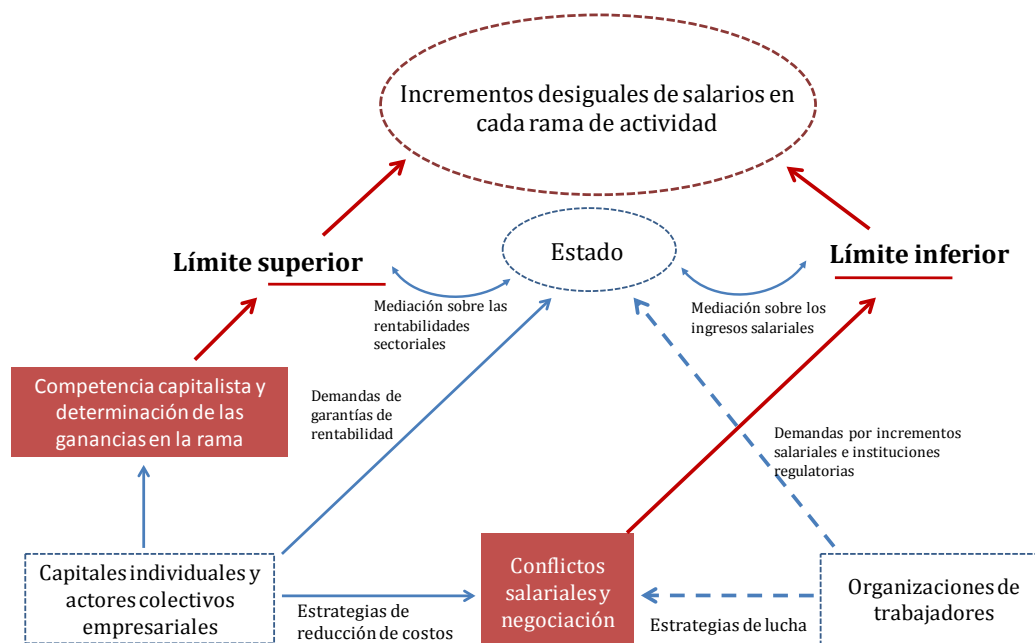
En segundo lugar, nos queda por señalar el aspecto del peso de la política estatal en la determinación del salario. Desde perspectivas institucionalistas o estado-céntricas, la importancia de las llamadas "instituciones laborales" para dar cuenta de los aumentos de salarios es central (López 2013). Aquí consideramos que las políticas estatales en el capitalismo moderno tienden a regular el mercado de fuerza de trabajo, al tiempo que son parte de una selectividad-estratégica de los actores estatales, que responde a las correlaciones de fuerzas de las organizaciones sociales y fuerzas políticas que operan en cada coyuntura⁷ (Jessop 2007; López 2015). De esta manera, consideramos que las modificaciones en la política laboral pueden favorecer, o bien variaciones más amplias o más acotadas en los salarios, como expresión de la correlación de fuerzas presentes en la sociedad. Vale decir, por lo general, las políticas laborales implementadas por estados capitalistas, tienden a compatibilizar los intereses de trabajadores y empresarios. Por tanto, a la par que reconocen el poder de las organizaciones de trabajadores, necesitan garantizar un piso mínimo de rentabilidad a los capitales de las diversas ramas de producción (Esping-Andersen, Friedland y Wright 1976).

Así, las instituciones laborales permiten cristalizar en el plano burocrático-administrativo una correlación de fuerzas determinada y, por ello, convertir ciertas demandas de los trabajadores en pisos más estables para los incrementos salariales a la vez que permiten la reproducción del capital.

En el gráfico 1 sintetizamos esquemáticamente las principales relaciones teóricas que comentamos aquí para dar cuenta de las disparidades salariales entre ramas de actividad.

⁷ La categoría de selectividad estratégica es propuesta por Jessop (2007) para dar cuenta de la autonomía relativa de una decisión de actores estatales. Si bien la decisión es "selectiva", la misma se encuentra condicionada por la estructura social y las correlaciones de fuerzas sociales que le dan marco a dicha decisión de política estatal.

GRÁFICO 1. ESQUEMA TEÓRICO PARA EL ANÁLISIS DE LAS ESTRUCTURAS DE SALARIALES POR RAMA.



Fuente: elaboración propia.

En lo que sigue, pretendemos abordar empíricamente el caso argentino a la luz de esta propuesta teórica. Algunos aspectos, tales como los que contemplan la dinámica de competencia al interior de cada rama de actividad, quedarán pendientes para futuros trabajos.

DE LAS GANANCIAS A LOS LÍMITES SALARIALES EN LA ARGENTINA POST-NEOLIBERAL

En términos teóricos, la tasa de ganancia (r) puede ser calculada a través de la masa de ganancias realizada anualmente (P) sobre el capital global adelantado⁸ (K) durante igual período de tiempo. Este cociente se puede expresar como sigue:

$$r = \frac{P}{K} \quad [1]$$

La aproximación empírica para comprender lo que sucede con la tasa de ganancia en el caso argentino de los años 2003-2012, requiere la reinterpretación de las Cuentas Nacionales publicadas por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). La masa de ganancia se obtiene luego de deducirle al valor agregado anual, la masa salarial del mismo período⁹. El denominador se conforma mediante la suma de tres conceptos de capital adelantado. En primer lugar, el stock de capital constante fijo, publicado por el INDEC hasta el año 2007, da cuenta de la incorporación de maquinaria en cada rama de actividad. En segundo lugar, tomamos en cuenta la masa salarial de cada rama de actividad, publicada en la Cuenta de Generación de Ingresos del INDEC como expresión del capital variable. Por último, a partir de la estructura de la matriz insumo producto, incluimos el capital constante circulante o compras intermedias. La suma de estos conceptos nos permite calcular la tasa de ganancia en los términos de Marx (2007)¹⁰.

⁸ El capital global estará integrado por el capital constante (masa de capital invertido en medios de producción) y el capital variable (masa de capital destinado a la compra de fuerza de trabajo).

⁹ Cuenta Generación del Ingreso (INDEC). Se excluye el ingreso mixto puesto que la actualización de las cuentas de generación de ingresos publicadas por el INDEC no realizan el cálculo desagregado por rama de actividad.

¹⁰ Esta forma de cálculo del capital adelantado es la clásica en la conformación de una tasa de ganancia a la Marx. El stock de

Para construir los datos de los años 2007-2012, fue necesario actualizar la información de la serie de stock de capital mediante la variable formación bruta de capital¹¹, descontado el valor de depreciación anual¹². Asimismo, para obtener el valor del capital constante circulante o compras intermedias, se realizó un cálculo de la participación de las compras intermedias por rama de actividad obtenidas desde las tablas de utilización publicadas por INDEC para 2004 y para 1997 sobre el valor agregado correspondiente a cada año (1997 y 2004). Esas proporciones obtenidas fueron aplicadas a la serie de valor agregado publicada por el INDEC a través de una interpolación lineal que figura en la propuesta de Shaikh y Tonak (1994).

Así construida, la tasa general de ganancia para el conjunto de las ramas de actividad mostró una tendencia creciente prácticamente durante todo el período. Luego de tomar un valor mínimo en el año 2002 (18,6%), y de crecer con una pendiente moderada entre 2003 y 2005, en el período 2007-2012 se incrementa de manera más acelerada¹³. Las excepciones aparecen durante los años 2009 y 2012, años en los cuales se dio un estancamiento relativo en la economía argentina (Manzanelli, 2010).

El límite superior: la dinámica del capital y las posibilidades de incrementos salariales

Más allá de estas variaciones de la tasa general de ganancia, nos interesa aquí cómo se han movido sectorialmente y, de esa manera, obtener una expresión empírica del límite superior a la variación de salarios por sector.

De la ecuación (1) se deduce que la tasa de ganancia sectorial se escribe como sigue:

$$r_i = \frac{P_i}{K_i} \quad [2]$$

Donde,

r_i : Tasa de ganancia en el sector i.

P_i : Masa de ganancias realizada anualmente en el sector i.

K_i : Capital adelantado en el sector i.

Una primera apertura sectorial de la tasa de ganancia se realizó en base a los grandes sectores publicados por el INDEC. Así, se obtiene la información perteneciente a las siguientes ramas de la economía: i) Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; ii) Explotación de minas y canteras; iii) Industria manufacturera; iv) Suministro de electricidad, gas y agua; v) Construcción; vi) Transporte, almacenamiento y comunicaciones.

A través de esta apertura, se observa una notable disparidad sectorial en tasas de ganancia para diferentes sub-períodos de la etapa neoliberal y post-neoliberal en Argentina (gráfico 2).

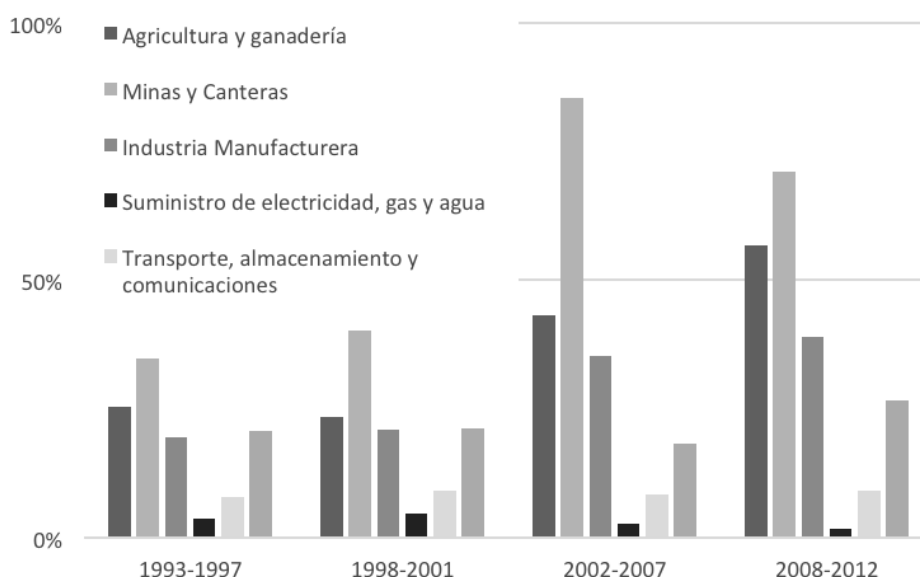
capital se refiere a la acumulación de inversiones en maquinaria y equipo, el capital variable se asocia a la masa salarial y el capital constante circulante se relaciona a las compras intermedias entre ramas de producción (excluyendo las maquinarias y equipos que tienen un período de amortización mayor a un año). Así las categorías de aumento de capital constante fijo e incorporación de maquinaria y equipo se utilizan de manera indistinta, al igual que compras intermedias y capital constante circulante.

¹¹ Fuente: Cuadros de utilización (INDEC).

¹² Se utiliza el valor del 5.6% como estimación de la depreciación del capital, mismo porcentaje que el utilizado por los trabajos de (Coremberg 2009 y Keifman 2005).

¹³ Fuente: elaboración propia en base a datos de Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, INDEC.

GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN DE TASAS DE GANANCIA SECTORIAL EN ARGENTINA. BASE 1993=100.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC.

La figura nos muestra que las ramas que han mantenido tasas de ganancia más elevadas en los cuatro sub-períodos seleccionados son aquella ligadas a las actividades primarias de base agraria o extractiva (Agricultura, ganadería, caza silvicultura y pesca; Minas y Canteras), seguidas por la Industria Manufacturera. Para las actividades primarias agrarias, el promedio de la tasa de ganancia en los años de consolidación del neoliberalismo (1993-1997) se encuentra alrededor del 24%, mientras que luego de la devaluación del peso alcanza el 49% en 2002-2012. Para el caso de la minería, la tasa de ganancia media de la rama se ubicó en 37% en 1993-2001 y luego asciende a 78% en el período 2002-2012. En ambos casos, estas elevadas rentabilidades sectoriales poseen una relación con la renta (en su forma de renta agraria o minera). Contrariamente a lo que ocurrió en estas ramas, las actividades ligadas a las privatizaciones de los años '90 (principalmente, servicios público) han reducido su rentabilidad significativamente.

Esta estructura nos muestra cómo influye la disparidad de las ganancias por rama de actividad sobre el límite superior para la variación de los salarios. Tal como señalamos en la sección precedente, la igualación de las tasas de ganancias entre sectores económicos, debe ser entendida como una regulación tendencial, la direccionalidad del proceso dinámico de competencia, y no como un resultado instantáneo y permanente. Asimismo, la dinámica del capital en cada uno de los sectores se encuentra regida por las condiciones de producción de los capitales que posean la menor estructura de costos, los que hemos definido como *reguladores*. En este sentido, serán las condiciones establecidas por estos capitales aventajados las que se pongan en juego a la hora de la competencia entre industrias. Sin embargo, la cuestión que atañe a las relaciones de regulación al interior de cada rama y, al mismo tiempo, a las tendencias a la igualación de la ganancia entre los capitales reguladores de cada rama quedará pendiente para próximas investigaciones. Aquí nos concentramos en la manera en la cual las diferentes condiciones de rentabilidad entre ramas y las características tecnológicas de las mismas, permiten dar cuenta de disparidades en los límites máximos para los aumentos de salarios.

Así, para el cálculo del límite superior a la variación salarial tomamos la propuesta de Botwinick (1993) que puede escribirse como:

$$L_i^s = r_i * \frac{K_i^f}{N_i} \quad [3]$$

Donde,

L_i^s : es límite superior a los incrementos salariales en el sector.

r_i : tasa de ganancia en el sector i.

K_i^f : es el stock de capital fijo en el sector i.

N_i : es el nivel de empleo de fuerza de trabajo en el sector i¹⁴.

El valor de indicador planteado se encuentra en el hecho de que permite ajustar la tasa de ganancia de cada sector por la relación capital fijo-fuerza de trabajo, lo que da una idea de la escala de producción y de la intensidad relativa del capital fijo y el variable en la producción. Este ajuste da lugar a una aproximación a las condiciones de producción en cada rama y la heterogeneidad de los ciclos de auge y recesión, tal como señalamos en el apartado previo. Por tanto, en aquellas ramas relativamente intensivas en mano de obra, los límites para los incrementos de salarios sin afectar la rentabilidad empresarial serán menores, puesto que aún con un incremento moderado o pequeño en los salarios, la rentabilidad es amenazada por el significativo desembolso de dinero que implican esos aumentos, dada la gran cantidad de trabajadores que emplean. Por el contrario, aquellas ramas con una elevada relación capital fijo-fuerza de trabajo, poseen un mayor desacople entre los incrementos de salarios y los medios de producción, por lo cual pueden soportar de manera rentable incrementos mayores en los salarios.

Para el caso argentino, vemos que las ramas que poseen límites superiores más elevados (esto es, las que pueden soportar mayores incrementos de salarios sin comprometer su rentabilidad) son aquellas que poseen altas rentabilidades y relaciones capital-trabajo más elevada (Gráfico 3).

En primer lugar, debemos destacar luego de la devaluación del peso, el incremento del límite superior al aumento de salarios en el sector minero. Esta rama vio incrementado su límite superior en un 200%, lo que se añade a niveles de por sí elevados en relación al resto de las ramas durante todo el período (panel 2 de la figura). Esto puede explicarse a partir de dos factores clave: por un lado, la elevada rentabilidad que posee la rama minera luego de la devaluación y, por otro lado, la aún más alta relación capital fijo-fuerza de trabajo que presenta la gran minería en Argentina.

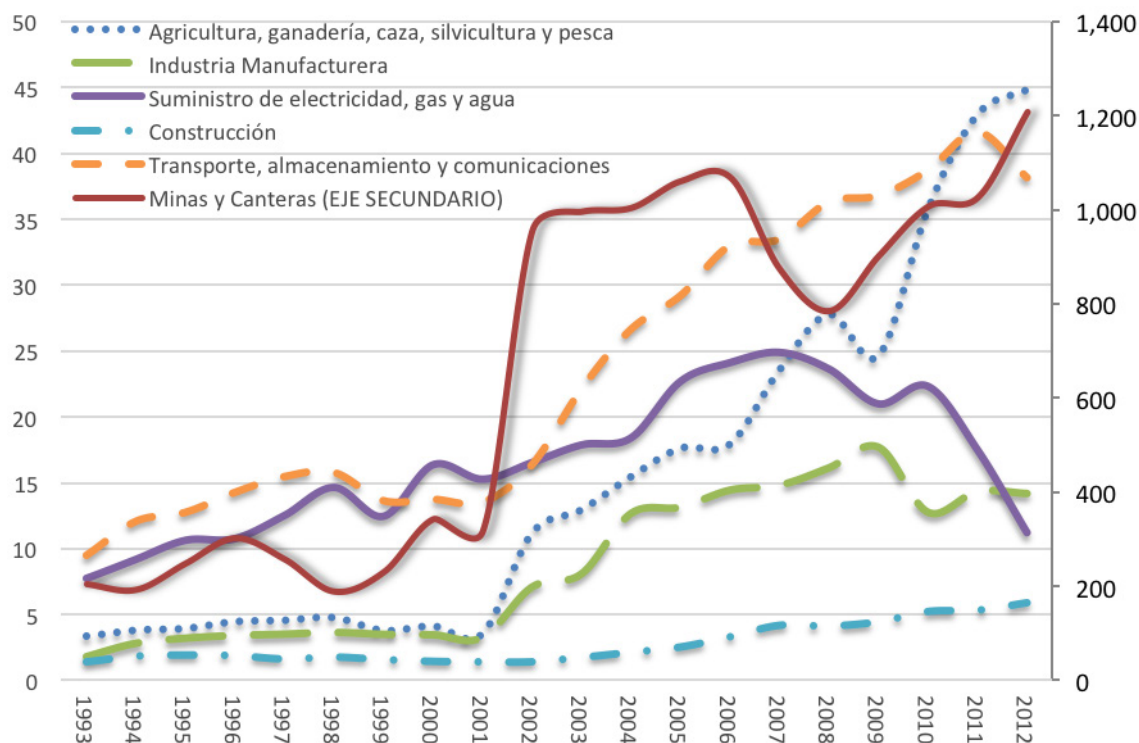
En segundo lugar, vemos que transporte y almacenamiento se encuentra en el segundo lugar de importancia. Durante todo el período que abarca el gráfico (1993-2012), esta rama de actividad mantuvo niveles elevados en sus posibilidades de incrementos de salarios sin complicar la rentabilidad. Por su parte, el sector agropecuario, tuvo una dinámica creciente en su límite superior, alcanzando el segundo lugar luego de minería en 2012 (ver panel 1).

Por último, son los sectores ligados a construcción e industria manufacturera los que muestran límites más estrechos para la variación salarial. Esto responde sobre todo a una menor relación capital fijo-fuerza de trabajo, lo cual hace que ante un aumento pequeño de salarios impacta más fuertemente sobre la masa salarial y, por tanto, en la rentabilidad empresarial¹⁵.

¹⁴ El nivel de empleo se mide en número de puestos de trabajo a nivel sectorial.

¹⁵ El menor valor del cociente se explica principalmente por el elevado número de puestos de trabajo que se registran en estos sectores. De allí que los incrementos salariales impacten rápidamente sobre el límite superior.

GRÁFICO 3. LÍMITES SUPERIORES A LOS AUMENTOS DE SALARIOS POR RAMA DE ACTIVIDAD. ARGENTINA 1993-2012.



Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC y SIPA-INDEC.

Es posible destacar, tal como se ve en los gráficos previos, que para todas las ramas de actividad se presentó un salto que como mínimo duplicó los límites superiores en el período post-neoliberal en relación a los años neoliberales. Esta cuestión responde a que, en buena medida, el período neoliberal fue un proceso de reestructuración económico-política que permitió la tecnificación, concentración y centralización del capital en la mayoría de las ramas de actividad y, sobre todo, en las ramas primarias y en ciertos sectores de la industria manufacturera (López 2014).

Con este panorama que presentamos, es posible sintetizar la información a través del siguiente cuadro que nos permite relacionar los límites superiores a la variación salarial de cada rama con el límite mediano del conjunto de los sectores económicos analizados¹⁶:

¹⁶ La decisión de utilizar la mediana como medida de tendencia central se relaciona con que no se ve influida por los valores extremos. De esta forma, evitamos el impacto que ejercía el límite superior de Minas y Canteras sobre el valor promedio.

**CUADRO 1. LÍMITE SUPERIOR A LA VARIACIÓN SALARIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD.
AÑOS 2004-2012.**

Rama	Límite superior	Resultado (expresa la diferencia entre el límite y el valor mediano)
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	27,8	+
Minas y Canteras	994,3	++
Industria Manufacturera	14,4	-
Suministro de electricidad, gas y agua	20,5	-
Construcción	4,1	-
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	34,9	+
Valor mediano del límite	24,2	

Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN.

Como apreciamos en el cuadro 1, las ramas Agricultura, Minas y Canteras y Transporte, son las que han presentado límites superiores que, para el período 2004-2012, en promedio, se encuentran por encima del valor mediano.

Las ramas en las que crece el límite superior, en buena medida se explica por las ganancias sectoriales acrecentadas. En lo que se refiere a la renta agraria, además de la incorporación de tecnología en los años noventa del siglo pasado¹⁷, la devaluación del peso en los años 2000 produce una modificación sustancial en la magnitud que quintuplica los valores de la década anterior (Rodríguez y Arceo 2006)¹⁸.

El caso sobresaliente es el de la Minería, que presenta un límite 40 veces mayor que el valor mediano. En Argentina, la actividad es explicada principalmente por la producción y comercialización de oro. Según (Palmieri 2012), el gran incremento en los precios internacionales del oro hace que en Argentina, en el corto período 2008-2011, el margen precio-costos se triplique. Además, las ganancias de las empresas mineras crecen durante los mismos años por la caída en la captación de renta por parte del Estado, de 34% a 24%. Esto es así porque se acrecientan los emprendimientos mineros con menos de 5 años de duración, exentos del pago del Impuesto a las Ganancias. Finalmente, tal como veremos más adelante, la minería es una actividad con una alta relación capital-trabajo, lo que implica menores cambios en la masa salarial del sector, producto de incrementos en el salario.

En las ramas restantes, la dinámica del límite superior –y su promedio–, parece mostrar situaciones adversas, no tan holgadas, en relación con el otorgamiento de dichos aumentos.

Sin embargo, los elementos planteados en este apartado no nos permiten extraer conclusiones sobre los niveles efectivos de salarios y las desigualdades entre las diferentes ramas. Para ello, como hemos discutido previamente, requerimos de un análisis de las demandas, conflictos y negociaciones salariales que impulsaron las organizaciones de trabajadores en el período bajo estudio.

¹⁷ Principalmente en el cultivo de soja, a través de semillas resistentes a pesticidas y cambios en el método de producción como la siembra directa (Teubal 2006).

¹⁸ Pueden verse mayores precisiones sobre el cálculo de la renta agraria, los factores explicativos de su evolución en la primera década del siglo XXI, y una diferenciación por zonas y cultivos en Palmieri y Noguera (2015).

El límite inferior: La acción sindical, el aumento de los conflictos y las políticas salariales

El límite superior, vinculado con la dinámica de acumulación del capital, establece el mapa de posibilidades de incremento de los salarios. Sin embargo, para obtener un panorama completo de la dinámica salarial, la aproximación empírica debe incluir la evolución del límite inferior, el cual según nuestra propuesta, está asociado a los conflictos salariales impulsados por los trabajadores organizados que pueden tener cierta incidencia sobre la política estatal (ver gráfico 1).

Durante los años analizados, el mercado de trabajo presenta tasas de desocupación y subocupación por debajo de los dos dígitos, y se han reactivado instituciones como el salario mínimo y la negociación colectiva. Dichas políticas junto con las menos hostiles problemáticas de empleo, nos permiten identificar un mejor escenario para los trabajadores y trabajadoras al momento de impulsar la disputa por sus ingresos.

En términos teóricos, hemos mencionado que la organización de los trabajadores y su capacidad de disputa son centrales para dar cuenta de los incrementos efectivos en los salarios, más allá de las posibilidades de aumentos diferenciales que muestra el límite superior. Empíricamente, estos elementos son aproximados a través del análisis de los conflictos salariales impulsados por los sindicatos, lo que denominamos *acción sindical*. Dicha categoría se construye al incluir los conflictos impulsados por los siguientes tipos de organizaciones: a) Frentes o Coaliciones, b) Sindicatos, Uniones, Asociaciones, c) Federaciones, y d) Asociaciones de Profesionales. De esta manera, se pretende incluir conflictos vinculados con la estrategia de las asociaciones de trabajadores con mayor representación (de primero, segundo o tercer grado)¹⁹, las que están en condiciones de participar en la mesa de negociaciones e incidir sobre los salarios de sus representados (Barrera Insua 2015).

La dinámica de estos conflictos debe ser puesta en relación con la política estatal, para aproximarnos al límite inferior de la variación salarial. Como vimos en el gráfico 1, la direccionalidad de la política estatal, en particular el marco de regulación del salario, puede favorecer o perjudicar el accionar de los trabajadores. Es decir, el Estado puede convalidar o no los incrementos de ingresos exigidos por los trabajadores. En buena medida, consideramos que la "institucionalización" del conflicto salarial se expresa en la negociación colectiva entendiendo que allí, bajo la mediación del Estado, se cristalizan los acuerdos que contemplan la correlación de fuerzas sociales. Así, la acción sindical (AS), en particular el número de conflictos y las negociaciones colectivas a nivel sectorial, se propone como un indicador aproximado del poder de negociación sindical²⁰.

Los años que siguen a la crisis, muestran un aumento de los conflictos laborales en la Argentina. En el período que se extiende entre los años 2006 y 2010, la acción sindical aparece como principal responsable de aquella revitalización, puesto que impulsa 8 de cada 10 reclamos vinculados con demandas salariales, dentro de un total de 5.262 conflictos²¹. Por otra parte, la Negociación Colectiva (NC) también presenta una reactivación durante la etapa. En el año 2004, se revierten las reformas que habían flexibilizado la contratación salarial a fines del período de la Convertibilidad, mediante la derogación de la Ley de Reforma Laboral N° 25.250. La modificación refuerza los convenios sectoriales al incluir cláusulas inmodificables

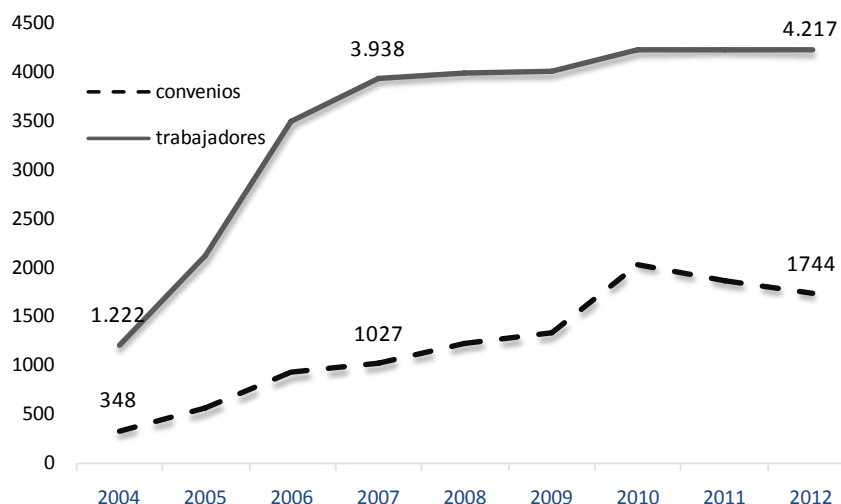
¹⁹ La estructura sindical es compleja y muestra diversa composición según cuáles sean los trabajadores representados, si corresponde al ámbito privado o estatal, o según se trate de instituciones de primer grado (uniones/asociaciones), segundo (federaciones) o tercer grado (confederaciones). Los Frentes refieren a espacios de articulación de las organizaciones sindicales.

²⁰ Vale aclarar que para el caso de conflictos laborales, el período bajo estudio se limita a 5 años. Esto es así dado que la información sobre conflictos laborales comenzó a ser relevada por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social en el año 2006. Asimismo, el debate pormenorizado sobre la categoría *acción sindical*, junto con las implicancias teóricas y empíricas, puede encontrarse en Barrera Insua (2015).

²¹ No pasa desapercibido el hecho de que entre los años 2006-2010, 2 de cada 3 conflictos se desencadenan en el sector público ya sea en la Administración Pública, Enseñanza o Salud. No obstante, dado que los conflictos del mencionado sector se encuentran por fuera de nuestro marco de análisis, nos concentramos en la tercera parte restante, un total de 1.418 conflictos (Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social).

por la negociación de empresa, y restituir la ultra-actividad²² de los contratos. Las rondas de NC donde los grandes gremios acuerdan y actualizan las pautas salariales del convenio sectorial se consolidan a partir del año 2006 (Etchemendy 2011). Esto mismo puede afirmarse a partir de las series del número de convenios firmados y de la cantidad de trabajadores cubiertos por la negociación: hasta el año 2006 vemos un crecimiento que prácticamente duplica el valor original. A una tasa de crecimiento más baja, en 2007 se alcanzan los 4 millones de trabajadores, número alrededor del cual se estabiliza hasta 2012 (Gráfico 4).

GRÁFICO 4. RITMO NEGOCIAL (CANTIDAD DE CONVENIOS Y COBERTURA DE TRABAJADORES). AÑOS 2004-2012.



Fuente: elaboración propia en base a datos del MTEySS.

Es así que la mayor conflictividad laboral centrada en las demandas salariales se cristalizó para el conjunto de los trabajadores en un aumento significativo del número de convenios colectivos y de la cobertura de los mismos.

Hasta aquí podemos decir que el conjunto de los trabajadores organizados parecen encontrarse en mejores condiciones en relación a los años de consolidación del neoliberalismo. Sin embargo, nos interesa conocer las diferencias que aparecen en la dinámica de los sectores.

Analizando el total de conflictos registrados en el período, encontramos una significativa concentración, puesto que 7 de cada 10 son explicados por dos de los sectores seleccionados: *Transporte y Comunicaciones* (38%) y *la Industria Manufacturera* (32%), registrándose un total de 542 y 452 conflictos, respectivamente. Si bien distante de los mencionados sectores, el sector de suministro de servicios públicos se distancia de los restantes, especialmente a partir del número de convenios firmados. En el otro extremo figura el sector *Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca*, el cual representa el 4% del total, con 56 conflictos.

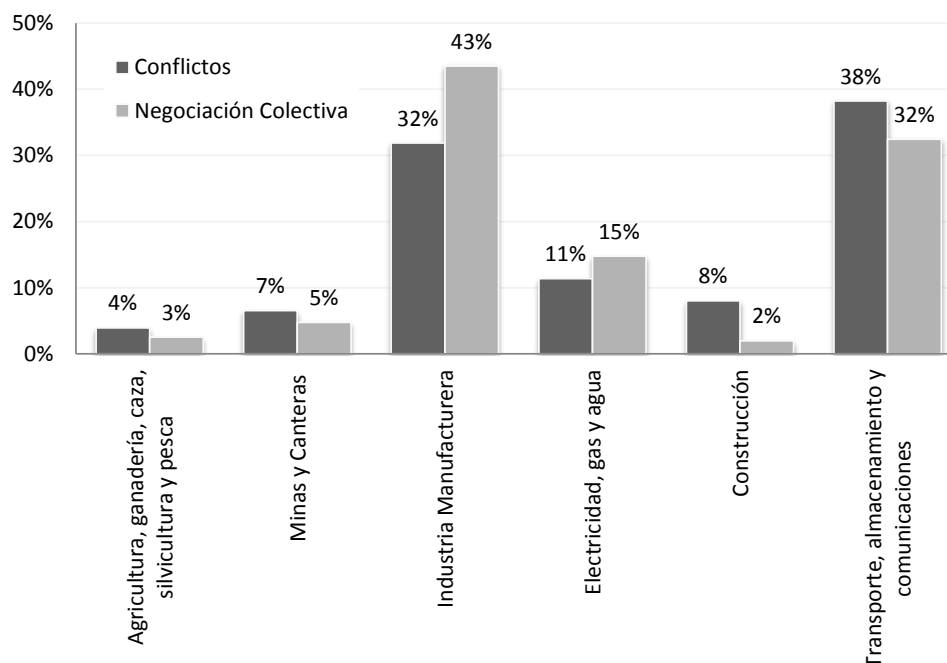
Al observar las negociaciones colectivas consumadas²³, pensadas en términos de los resultados de las demandas por salarios en la política estatal, la evidencia existente refuerza los resultados anteriores. La industria y el transporte concentran tres cuartas partes del total con 2.082 y 1.554, respectivamente. Mientras que los registros más bajos se encuentran en el sector agropecuario (122) y la construcción (95) (Gráfico 5). Si analizamos los extremos, observando el promedio entre 2004-2007 y 2008-2012, el número

²² La legislación laboral argentina contempla la "ultraactividad de los convenios", lo que significa que estos son válidos hasta que se negocie un nuevo acuerdo, incluso aunque su período formal se encuentre perimido.

²³ Las expresiones "negociaciones colectivas consumadas" y "convenios colectivos homologados", son utilizadas indistintamente.

de convenios homologados en el sector transporte aumenta un 114%, mientras que sólo lo hace en un 19% en el sector agropecuario.

GRÁFICO 5. ACCIÓN SINDICAL Y NEGOCIACIÓN COLECTIVA. RAMAS SELECCIONADAS. TÉRMINOS PORCENTUALES. AÑOS 2006-2010.



Fuente: elaboración propia en base a datos del MTEySS.

La correspondencia directa entre conflictos y negociaciones puede ser re-expresada analizando su correspondencia con el valor mediano del límite inferior. De esta manera, según las mencionadas variables podemos destacar aquellos sectores que poseen un límite alto o bajo (Cuadro 2).

CUADRO 2. LÍMITE INFERIOR A LA VARIACIÓN SALARIAL: ACCIÓN SINDICAL Y NEGOCIACIONES COLECTIVAS POR RAMA DE ACTIVIDAD. AÑOS 2006-2010.

Rama	Límite inferior		Resultado (expresa la diferencia entre el límite y el valor mediano)
	AS	NC	
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	56	122	-
Minas y Canteras	93	228	-
Industria Manufacturera	452	2082	+
Suministro de electricidad, gas y agua	161	707	+
Construcción	114	95	-
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	542	1554	+
Valor mediano del límite	138	468	

Fuente: elaboración propia en base a datos de MTE y SS.

El Cuadro 2 nos muestra la cantidad de conflictos y el número de negociaciones colectivas para el conjunto de sectores estudiados, en relación con el correspondiente valor mediano del límite inferior. En la columna de resultados del cuadro, los límites sectoriales por encima (por debajo) del valor mediano se

denotan con un signo positivo (signo negativo). La correspondencia es directa: allí donde el número de conflictos impulsados por la acción sindical se ubica por encima del valor mediano de dichos conflictos, las negociaciones colectivas efectuadas también son mayores que su correspondiente medida de tendencia central. Bajo este esquema, la Industria, el Transporte y el sector de servicios públicos -este último con valores apenas por encima-, aparecen como los sectores que se encuentran en mejores condiciones para disputar los salarios.

La construcción del límite inferior resulta una tarea compleja, por la diversidad de factores intervinientes²⁴. En nuestro caso, sin desconocer que nuestra propuesta es una de las múltiples aproximaciones que se pueden realizar, entendemos necesario vincular la cantidad de conflictos con la magnitud de cada uno de los sectores analizados. Con este objeto, incorporamos un valor promedio del número de puestos de trabajo registrados²⁵ durante el período 2006-2010, para luego obtener un indicador de conflictos por trabajador (Cuadro 3).

CUADRO 3. LÍMITE INFERIOR A LA VARIACIÓN SALARIAL: ACCIÓN SINDICAL PONDERADA SEGÚN EMPLEO POR RAMA DE ACTIVIDAD. AÑOS 2006-2010.

Rama	Límite inferior		Conflictos ponderados	Resultado (expresa la diferencia entre el límite y valor mediano)
	conflictos	empleo		
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	56	353.915	0,0002	-
Minas y Canteras	93	60.186	0,0015	+
Industria Manufacturera	452	1.168.607	0,0004	-
Suministro de electricidad, gas y agua	161	54.885	0,0029	++
Construcción	114	420.154	0,0003	-
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	542	481.703	0,0011	+
Valor mediano del límite			0,0008	

Fuente: elaboración propia en base a datos de MTE y SS.

El resultado que arrojan los conflictos ponderados por el empleo sectorial, mantiene lo observado previamente aunque con dos excepciones: Minas y Canteras, y la Industria Manufacturera²⁶. En el primer caso, el de la minería, la baja dotación de trabajadores (60.000) cambia el signo, por lo que ahora observamos un elevado límite inferior para el sector. Mientras que en el segundo sucede lo contrario: la significatividad de los conflictos cae al ser puestos en relación con la magnitud de trabajadores de la Industria, la mayor entre los sectores seleccionados (1.168.607).

Por otra parte, si bien en el sector de servicios públicos (electricidad, gas y agua) el límite superior es alto, posee un número de conflictos superior aunque próximo al valor central (ver Cuadro 2). Una vez ponderado por el empleo, al ser el sector con menos cantidad de empleos (54.885), se torna el sector más

²⁴ No se desconoce que allí convergen no sólo datos vinculados con la acción de las organizaciones de trabajadores y la institucionalización de los conflictos, sino también elementos vinculados con la tradición de lucha de cada sector, los vínculos entre gobierno y sindicatos, los nuevos desafíos sindicales ante las transformaciones en el mundo del trabajo, entre otras variables de tipo político que han sido trabajadas profusamente en estudios sobre el movimiento obrero argentino (Palomino y Suriano 2005; Palomino 2005; Etchemendy 2011; Etchemendy y Collier 2007; Bunel y Cagnolati 1992; Campione 2002; Marshall y Perelman 2004; Marshall 2001; Marshall y Groisman 2005).

²⁵ Optamos por seleccionar sólo los puestos de trabajo registrados, por dos motivos. En primer lugar, son los trabajadores formales los que se encuentran en condiciones de sindicalizarse. En segundo lugar, si bien de la acción puede participar trabajadores sindicalizados o no, a modo de hipótesis, nos parece coherente pensar que es esta fracción de los trabajadores la que tiene como principal demanda el salario, y no las condiciones de trabajo.

²⁶ Los valores que se presentan en la columna de conflictos ponderados resultan bajos dado que son el resultado del cociente entre la columna conflicto y la cantidad de empleados por sector, lo que implica un abultado número en el denominador. Entendemos dichos resultados no son analizables por sí mismos sino luego de que son puestos en relación con el valor mediano del límite, tal como realizamos hasta este punto.

conflictivo, y presenta un valor que duplica la conflictividad del sector que le sigue (Minas).

En suma, podemos destacar que luego de incorporar al análisis el valor de los conflictos en relación con la cantidad de trabajadores del sector, se mantiene dos terceras partes de los resultados obtenidos en la relación entre acción sindical y negociación colectiva, por lo que el esquema de resultados consiguiente aún expresa dicho vínculo.

La interacción de los límites.

Una vez obtenidos los resultados del límite superior e inferior de la variación salarial, es posible relacionarlos con el salario efectivo que obtuvieron los trabajadores de cada rama de producción. De esta manera buscamos aportar una síntesis de los aspectos económicos y políticos que sustentan la determinación de la estructura salarial en la Argentina contemporánea. El cuadro 4 presenta la interacción entre los dos límites mencionados y los salarios para cada rama de actividad en el período 2004-2012. Estos últimos surgen de calcular la remuneración promedio de los trabajadores registrados del sector privado según rama de actividad.

CUADRO 4. INTERACCIÓN ENTRE EL LÍMITE SUPERIOR, INFERIOR Y SALARIO PROMEDIO POR RAMA DE ACTIVIDAD. PERÍODO 2004-2012

Rama	Límite superior	Límites inferior	Salario promedio	Estructura salarial
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	+	-	1.970	Salario bajo
Minas y Canteras	++	+	10.226	Salario alto
Industria Manufacturera	-	-	3.904	Salario bajo
Suministro de electricidad, gas y agua	-	++	6.524	Salario alto
Construcción	-	-	2.633	Salario bajo
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	+	+	4.231	Salario alto
Valor mediano del salario			4.067	

Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC y MTE y SS.

De esta manera, notamos que los salarios efectivos dependen de la interacción de ambas variables relevantes. En primer lugar, en el caso donde los signos presentan la misma dirección, es decir donde el límite superior e inferior son altos (bajos), el salario se ubica por encima (por debajo) de la mediana. Esto sucede en Transporte y Minas y Canteras, con signos positivos, y en la Industria Manufacturera y la Construcción, con signos negativos. Es decir, Transporte y Minas, no sólo son sectores donde las empresas pueden afrontar los pagos de incrementos salariales, sino donde los trabajadores organizados logran obtenerlos mediante la acción sindical y el desarrollo de la negociación colectiva. Además del alto número de convenios firmados, es para destacar que la rama de transporte presenta el 40% de los conflictos analizados, a pesar de representar tan sólo el 20% del empleo total.

Por el contrario, la industria manufacturera y la construcción, han presentado valores promedio bajos en los que se refiere a su límite superior. Sin embargo, en el caso de la industria, la acción sindical –conflictos y su forma institucionalizada, las negociaciones colectivas–, permitió obtener salarios efectivos cercanos a la mediana, mientras que en el caso de la Construcción, el bajo nivel del límite inferior ubicó los salarios de este sector muy por debajo de la mediana salarial.

En segundo lugar, en los casos donde los signos son opuestos, es decir, un límite superior elevado con un bajo límite inferior (o a la inversa), es necesario que se tome en cuenta la magnitud de cada uno de ellos, para conocer cuál prevalece. Esta situación se expresa con realidades opuestas en el sector de la

Agricultura y el de Servicios Públicos. En el primero de ellos, si bien las empresas del sector cuentan con la posibilidad de otorgar aumentos, las condiciones de organización de los trabajadores no permiten dar la disputa por una porción de los beneficios empresariales. Dicha fragilidad se observa en la baja intensidad del conflicto²⁷ y el escaso desarrollo de la negociación colectiva. Finalmente, Suministro de electricidad, gas y agua, refleja la mayor intensidad en términos de conflictos ponderados (supera el valor mediano del límite inferior en más de un 300%), y un importante desarrollo en convenios colectivos. Este accionar destacado logra que, a pesar de las menores posibilidades para otorgar incrementos salariales, los trabajadores del sector gocen de salarios altos. Quizá este comportamiento pueda ser pensado a partir de la particularidad que implica el rol de la propiedad y/o control estatal en la distribución de electricidad, gas y agua.

En definitiva, la aproximación planteada en este trabajo nos permite una elaboración compleja sobre la determinación de los salarios en las diferentes ramas de actividad y, por tanto, de la desigualdad de ingresos para los trabajadores de dichas actividades.

REFLEXIONES FINALES

Luego de la crisis 1998-2001, la recuperación de la economía fue acompañada por el mejoramiento de numerosos indicadores de la realidad económica y social de nuestro país, entre ellos la desigualdad salarial. El análisis estándar del fenómeno, suele adjudicar dicho comportamiento a cambios en la magnitud y composición de la oferta de trabajo. Alternativamente, sostenemos la necesidad de jerarquizar dos dimensiones infrecuentes en el estudio sobre desigualdad. Por un lado, las determinaciones económicas vinculadas con la dinámica del capital a nivel sectorial, donde resulta relevante la tasa de ganancia junto con las magnitudes de stock de capital y absorción de la fuerza de trabajo. Por el otro, variables contingentes al proceso de la lucha de clases, como son el conflicto salarial y la institucionalización del mismo vía política estatal. De la interacción de estas dimensiones –que agrupamos en las categorías de límites superior y límite inferior a la variación salarial– pudimos extraer algunos resultados relevantes que deberán ser profundizados en nuevos trabajos sobre el tema.

En definitiva, consideramos que la lectura realizada a lo largo del trabajo acerca de la desigualdad salarial entre ramas, propone analizarla interacción de "factores económicos" que dan cuenta del proceso general de acumulación de capital, y "factores políticos" ligados al conflicto distributivo y su expresión en la política estatal. Solo por poner un ejemplo, una interpretación centrada exclusivamente en la dinámica de la competencia capitalista y las diferenciales de ganancias entre ramas, oscurecerá la explicación de los cambios distributivos a favor de los trabajadores cuando las condiciones del capital al parecer no lo permiten –como es el caso de los servicios públicos–.

El análisis presentado muestra una perspectiva diferente a la habitual que esperamos contribuya a incorporar nuevas lecturas para explicar una realidad frecuente: el problema de la desigualdad en los ingresos laborales.

BIBLIOGRAFÍA

Bahçe, Serdal, y Benan Eres. 2012. "Components of Differential Profitability in a Classical/Marxian Theory of Competition: A Case Study of Turkish Manufacturing". En *Alternative Theories of Competition: Challenges to Orthodoxy*, editado por J.K Moudud, Cyrus Bina, y P.L. Mason, 229-66. Cornwall: Routledge.

Baran, Paul A., y Paul Marlor Sweezy. 1986. *El capital monopolista: ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*. Siglo XXI.

Barrera, Facundo, y Emiliano López. 2009. "El carácter central de la precariedad laboral en la valorización

²⁷ Es el sector que presenta el menor valor en relación con los conflictos ponderados.

del capital en la Argentina reciente. Un análisis de la especificidad de las economías periféricas basado en la MIP (1997 y 2004)". En *II Jornada de Economía Crítica*, 1-15. Buenos Aires: El Colectivo.

Barrera Insua, Facundo. 2013. "Conflictos salariales y organización sindical en la Argentina post-convertibilidad". *Documentos y Comunicaciones 2011-2012* 14: 117-30.

Barrera Insua, Facundo. 2015. "La acción sindical en el conflicto salarial de la Argentina postconvertibilidad (2006-2010)". *sociedad y economía*, n.º 28: 115-36.

Botwinick, Howard. 1993. *Persistent inequalities: wage disparity under capitalist competition*. Princeton University Press Princeton.

Bunel, J., y B. Cagnolati. 1992. *Pactos y agresiones: El sindicalismo argentino ante el desafío neoliberal*. Fondo de Cultura Económica.

Campione, Daniel. 2002. "Estado, dirigencia sindical y clase obrera". *Documento de Trabajo*, n.º 7.

Coremberg, Ariel. 2009. "Midiendo las fuentes del crecimiento en una economía inestable: Argentina. Productividad y factores productivos por sector de actividad económica y por tipo de activo". *Estudios y Perspectivas*.

Dumenil, Gerard, y Dominique Levy. 1999. "Being Keynesian in the short term and classical in the long term: the traverse to classical long-term equilibrium". *Manchester School*, 684-716.

Esping-Andersen, Gosta, Roger Friedland, y Erik Olin Wright. 1976. "Modes of class struggle and the capitalist state". *Kapitalistate* 4 (5): 186-220.

Etchemendy, Sebastián. 2011. *El diálogo social y las relaciones laborales en Argentina 2003-2010: Estado, sindicatos y empresarios en perspectiva comparada*. OIT.

Etchemendy, Sebastián, y Ruth Collier. 2007. "Golpeados pero de pie: Resurgimiento sindical y neocorporativismo segmentado en Argentina (2003-2007)". *Politics and Society* 35 (3).

Gasparini, Leonardo, y Nora Lustig. 2011. "The rise and fall of income inequality in Latin America". *The Oxford Handbook of Latin American Economics*, 691-714.

Gómez, Marcelo. 2000. "Conflictividad laboral y comportamiento sindical en los 90: transformaciones de clase y cambios en las estrategias políticas y reivindicativas". En *Seminario PESEI-IDES*. Buenos Aires.

Jessop, Bob. 2007. *State Power: A Strategic-Relational Approach*. Polity.

Keifman, S. 2005. "Requerimientos de inversión para una estrategia de desarrollo con equidad". En *Jornadas El Plan Fénix en vísperas del Segundo Centenario. Una estrategia nacional de desarrollo con equidad*. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires: UBA.

Lebowitz, Michael. 1977. "Capital and the Production of Needs". *Science & Society* 41 (4): 430-47.

Lebowitz, Michael A. 2005. *Más allá de "El capital"*. Madrid: Ediciones AKAL.

López-Calva, Luis Felipe, y Nora Lustig. 2010. *Declining inequality in Latin America: a decade of progress?* Brookings Institution Press.

López, Emiliano. 2013. "Sobre los orígenes del nuevo modo de desarrollo argentino, 2002 - 2011 : clases dominantes, clases subalternas y estado en la Argentina contemporánea". FLACSO-ARGENTINA. <http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/6130>.

López, Emiliano. 2014. *Emergencia y consolidación de un nuevo modo de desarrollo. Un estudio sobre la Argentina post-neoliberal (2002-2011)*. La Plata: Tesis Doctoral. UNLP.

López, Emiliano. 2015. *Los años post-neoliberales. De la crisis a la consolidación de un nuevo modo de desarrollo*. 1ª ed. Buenos Aires: Miño y Dávila Editores.

Lustig, Nora, Luis F. Lopez-Calva, y Eduardo Ortiz-Juarez. 2013. "Declining inequality in Latin America in the 2000s: the cases of Argentina, Brazil, and Mexico". *World Development* 44: 129-41.

Marini, R.M. 1973 [2007]. "Dialéctica de la dependencia". En *América Latina, dependencia y globalización*, editado por C.E. Martins. Buenos Aires: CLACSO/Prometeo.

Marshall, Adriana. 1979. "Notas sobre la determinación del salario". *Desarrollo Económico*, 377-92.

Marshall, Adriana. 2001. "Fuerzas del mercado, política laboral y sindicatos: efectos sobre la desigualdad salarial". En *5 Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*.

Marshall, Adriana, y Fernando Groisman. 2005. "Sindicalización en la Argentina: Análisis desde la Perspectiva de los Determinantes de la Afiliación Individual". En *Estudio preparado para el 7mo. Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET*.

Marshall, Adriana, y Laura Perelman. 2004. "Cambios en los patrones de negociación colectiva en la Argentina y sus factores explicativos". *Estudios Sociológicos* 22 (65): 409-34.

Marx, Karl. 1869 [1980]. *Teorías sobre la plusvalía: tomo IV de El Capital*. Fondo de Cultura Económica.

Marx, Karl. 1867 [2004]. *El Capital, Tomo I*. Vol. 1. Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.

Marx, Karl. 1894 [2010]. *El capital, Tomo III*. Vol. 6. México: Siglo XXI.

Palmieri, Pilar. 2012. "Fiscalidad y Minería en la Argentina: el caso de la renta del oro en el marco de la crisis internacional". *Voces en el Fénix*, mayo.

Palmieri, Pilar, y Débora Noguera. 2015. "Tierra y Renta agraria en la Argentina: Un aproximación empírica para el período 2002-2013". En *VIII Jornadas de Economía Crítica*, 1-17. Facultad de Ciencias Económicas (UNRC): Sociedad de Economía Crítica - Argentina.

Palomino, Héctor. 2005. "Los sindicatos y los movimientos sociales emergentes del colapso neoliberal en Argentina". *DE LA GARZA TOLEDO, Enrique (comp.) Sindicatos y nuevos movimientos sociales en América Latina, Buenos Aires, CLACSO*. <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20101109024728/2palomino.pdf>.

Palomino, Héctor, y J. Suriano. 2005. "Los cambios en el mundo del trabajo y los dilemas sindicales 1975-2003". *Nueva historia argentina*, 378-439.

Rodríguez, Javier, y Nicolás Arceo. 2006. "Renta agraria y ganancias extraordinarias en la Argentina 1990-2003". *Realidad Económica* 219: 76-98.

Shaikh, Anwar. 1980. "Marxian competition versus perfect competition: further comments on the so-called choice of technique". *Cambridge Journal of Economics* 4: 75-83.

Shaikh, Anwar. 1991 [2006]. *Valor, Acumulación y Crisis. Ensayos de economía política*. Buenos Aires: RyR Ediciones.

Shaikh, Anwar. 2008. "Competition and Industrial Rates of Return". En *Issues in Finance and Industry: Essays in Honour of Ajit Singh*, de Philip Arestis y John Eatwell, Palgrave Macmillan. New York.

Shaikh, Anwar M., y E. Ahmet Tonak. 1994. *Measuring the Wealth of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press.

Shorter, Edward, y Charles Tilly. 1986. *Las huelgas en Francia, 1830-1968*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Svampa, Maristella. 2008. *Cambio de época: movimientos sociales y poder político*. 1a ed. Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina.

Teubal, Miguel. 2006. "Expansión del modelo sojero en la Argentina". *Realidad económica*, n.º 220: 71-96.

Tsaliki, Persefoni, y Lefteris Tsoulfidis. 1998. "Alternative Theories of Competition: evidence from Greek manufacturing". *International Review of Applied Economics* 12 (2): 187-204. doi:10.1080/02692179800000002.

Wells, David R. 1992. "Consumerism and the Value of Labor Power". *Review of Radical Political Economics* 24 (2): 26-33.